

*fondazione*

**fMC**

**MAGNA CARTA**

POLICY PAPER

SEMINARIO

**Certezza fiscale e regolatoria.**

**Un calendario della crescita per l'Italia<sup>1</sup>**

Mercoledì 14 febbraio 2018, Palazzo Ferrajoli, Roma

### ***1. Regole fiscali e libero mercato***

Nel 1776, il grande filosofo scozzese Adam Smith, padre del pensiero liberista moderno, identificò, nel suo celeberrimo “*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*” quattro principi, o massime, atte a caratterizzare un ottimo sistema di imposizione fiscale, su cui si è basata l’evoluzione dei moderni sistemi tributari:

1) i contribuenti devono partecipare al finanziamento dello stato proporzionalmente alla loro capacità (principio della **proporzionalità**);

---

<sup>1</sup> Lo studio è stato condotto dal Dott. Emanuele Canegrati, Comitato scientifico Fondazione MAGNA CARTA.

- 2) l'imposta che ogni contribuente è tenuto a pagare deve essere chiaramente determinata e le sue modalità di pagamento devono essere semplici (principio della **certezza** e della **chiarezza**);
- 3) l'imposta deve essere riscossa nel tempo e nel modo più favorevoli per il contribuente (principio della **comodità**);
- 4) la riscossione deve essere efficiente per evitare impieghi improduttivi delle imposte raccolte (principio di **efficienza** o non distorsività).

Nel secondo principio, in particolare, Adam Smith intendeva suggerire al legislatore del tempo di creare un *framework* normativo quanto mai stabile nel lungo periodo, in maniera da ottenere un ambiente economico, di chiara caratterizzazione liberale, all'interno del quale si potesse sviluppare appieno il potenziale della contrattazione di diritto privato, base delle transazioni economiche. In assenza di questa stabilità, il grande economista di Edimburgo riteneva che nessun sistema di libero scambio si sarebbe potuto realizzare, poiché questo si basa sulla certezza delle regole e sulla sicurezza che, in caso di loro violazione, un giudice imparziale interviene per farle applicare, sanzionando eventuali comportamenti illeciti.

Negli stessi anni, un altro gigante del pensiero giuridico moderno, Cesare Beccaria, scriveva, nel suo *"Dei delitti e delle pene"* (1764), che caratteristica precipua di un sistema giuridico che funziona è la certezza nella applicazione delle pene per coloro che sbagliano. *"Perché ogni pena non sia una violenza di uno o di molti contro un privato cittadino, dev'essere*

*essenzialmente pubblica, pronta, necessaria, la minima delle possibili nelle date circostanze, proporzionata a' delitti, dettata dalle leggi", scriveva Beccaria.*

Certezza nella legislazione e certezza nella pena sono due caratteristiche complementari per un sistema giuridico che voglia creare le condizioni per lo scambio efficiente di beni e servizi.

Più tardi, nel Novecento, uno dei padri fondatori della scuola austriaca dell'economia e del libertarismo moderno, Friedrich August von Hayek, nel suo celeberrimo *"Law, Legislation and Liberty"* (1973), riconosceva un ruolo fondamentale alle regole di condotta e alla loro applicazione, condizione prodromica alla garanzia della libertà degli individui: *"La legge, nel senso di regole di condotta applicate, è indubbiamente coeva con la società; solo l'osservanza di regole comuni rende possibile la pacifica esistenza di individui nella società."*

Dove lo stato di diritto (*rule of law*) è debole, la violenza criminale non è controllata, vengono applicate le leggi in modo non equo e gli investimenti stranieri sono frenati. Uno stato di diritto efficace riduce la corruzione, migliora la salute pubblica, l'istruzione, allevia la povertà e protegge le persone da ingiustizie e pericoli, grandi e piccoli. Rafforzare lo stato di diritto è uno dei principali obiettivi di governi, imprese, società civile e organizzazioni in tutto il mondo. Per essere efficace, tuttavia, lo sviluppo dello stato di diritto richiede chiarezza delle regole del gioco e una base adeguata per la loro valutazione e misurazione.

## 2. Qualche dato

In risposta a questa necessità, il *World Justice Project* (WJP) ha sviluppato l'*Indice di stato di diritto*, uno strumento di misurazione che offre un quadro completo dello stato di diritto nella pratica. L'Indice WJP rappresenta un ritratto dello stato di diritto in ogni paese, attribuendo punteggi e stilando classifiche in base ad otto variabili: vincoli sui poteri di governo, assenza di corruzione, apertura del governo, diritti fondamentali, ordine e sicurezza, applicazione delle normative, giustizia civile e giustizia penale. I punteggi e le classifiche si basano sulle risposte date da più di 110.000 famiglie e 2.700 sondaggi di esperti in 113 paesi e giurisdizioni.

Lo stato di diritto riguarda tutti noi, nella nostra vita quotidiana ed è il fondamento di un sistema di regole che servono per mantenerci al sicuro, risolvere le controversie e permetterci di prosperare. Ogni settore della società è uno *stakeholder* dello stato di diritto. Per esempio, immaginiamo un investitore che voglia investire all'estero. Probabilmente, ci penserebbe due volte prima di investire in un paese in cui la corruzione è dilagante, i diritti di proprietà mal definiti e i contratti difficilmente fatti rispettare. Applicazione non uniforme di regolamenti, corruzione, diritti di proprietà non protetti, e mezzi inefficaci per risolvere le controversie minano il *business* legittimo e allontanano gli investimenti nazionali ed esteri.

Come è messa l'Italia in questa particolare graduatoria?

I dati riportati nel report per il 2016<sup>2</sup> pongono il nostro paese al non poco invidiabile 35° posto su 113 paesi, subito dopo la Georgia e davanti all'isola di St. Lucia. Più nello specifico, si trova al 24° posto per quanto riguarda la variabile *“vincoli sui poteri di governo”*, al 41° posto per la variabile *“assenza di corruzione”*, al 32° posto per la variabile *“governo aperto”*, al 30° posto per la variabile *“diritti fondamentali”*, al 58° posto per la variabile *“ordine e sicurezza”*, al 35° posto per la variabile *“attuazione delle regole”*, al 46° posto per la variabile *“giustizia civile”* e al 29° posto per la variabile *“giustizia criminale”*. I peggiori punteggi sono attribuiti soprattutto alla variabile dell'attuazione normativa, che tiene in considerazione aspetti quali i ritardi immotivati nell'attuazione, il rispetto del giusto processo, l'influenza impropria da parte di terzi e l'efficacia dell'attuazione.

Non basta. Secondo un sondaggio SWG, due italiani su tre non si fidano della giustizia italiana. Ed è effettivamente difficile fidarsi di un sistema in cui ci vogliono 1.120 giorni per portare a termine una causa civile, tre volte il tempo che ci vuole negli Usa o in Germania, quattro volte di quel che ce ne vuole in Francia. Anche secondo Giovanni Legnini, vice presidente del Consiglio Superiore della Magistratura, *«prevedere l'impatto delle decisioni giudiziarie sui processi economici e sociali non può più essere considerato un tabù»*. *«Perché in Trentino Alto Adige e in Puglia una legge identica è applicata in modi diversi? E perché ogni anno gli imprenditori devono fare conti con centinaia di modifiche delle norme fiscali, fino a non saper più*

---

<sup>2</sup>[https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/RoLI\\_Final-Digital\\_0.pdf](https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/RoLI_Final-Digital_0.pdf)

*rispondere alla domanda “quante tasse devo pagare quest’anno? E perché, solo in Italia, ogni violazione di norma dell’economia reale prevede una sanzione penale? Gli amministratori delegati stranieri hanno il terrore di venire in Italia», si è chiesto il vicepresidente di Assolombarda Antonio Calabrò. Difficile dargli torto. Come difficile è dar torto a Giuseppe Bortolussi, segretario della Cgia di Mestre, che durante un convegno sulla giustizia ebbe modo di dichiarare che «il principale motivo per cui le imprese estere hanno timore a investire in Italia è la giustizia civile».*

Ancora, l’indice sintetico che misura l’attrattività del sistema-Italia realizzato dal Censis con l’Associazione Italiana delle Banche Estere è crollato dal 47,8 registrato nel 2016 all’attuale 40,3.

Con dati del genere, è oggettivamente difficile poter pensare di considerare l’Italia come un paese attraente per le imprese straniere, che sempre più, in una economia globalizzata, scelgono di localizzarsi in paesi con bassa tassazione societaria, burocrazia ridotta e un ambiente di *business* particolarmente attrattivo dal punto di vista dell’offerta creditizia e imprenditoriale.

### ***3. Un esempio (da non seguire): la tassazione del tabacco***

Nel settembre del 2017, la stampa nazionale ha riportato che il Ministero dell’Economia e delle Finanze ha rivisto al ribasso i proventi della tassazione dei tabacchi per il 2017 che, invece, nelle stime iniziali,

avrebbero dovuto crescere. Erano attesi 11 miliardi, poi ridotti a 10, nonostante l'aumento delle accise. In questo caso, aumentare le tasse non è stata una scelta giusta per l'Erario.

Perché allora il Governo l'ha presa? Nella politica economica italiana vige un vecchio adagio: quando lo Stato ha un bisogno di soldi, la cosa più semplice da fare è aumentare le accise su sigarette, benzina e giochi. Le accise hanno il grosso pregio di produrre gettito immediato, non occorre aspettare i tempi canonici delle scadenze che regolano il pagamento dell'Irpef, dell'Ires, o dell'Iva. I produttori alzano un po' i prezzi, i consumatori protestano ma continueranno a fumare, andare in giro in auto e giocare. In termini tecnici, si può dire che lo Stato considera l'elasticità della domanda di fumo, benzina e giochi come perfettamente rigida. Non importa quanto si alzi il prezzo, il consumo non cambia.

Negli ultimi anni, tuttavia, le cose sono cambiate: a inizio 2017 il Tesoro aveva programmato di incassare 11,05 miliardi di euro dalle *"imposte sul consumo dei tabacchi"*. Poi, visti i dati non incoraggianti, nella manovra correttiva di primavera ha previsto un piccolo inasprimento fiscale, che avrebbe dovuto incrementare il gettito di 85 milioni. E, invece, il Senato nell'assestamento, ha previsto un calo del gettito sul tabacco pari a 1 miliardo, da 11,05 a 10,5 miliardi. Una revisione al ribasso così marcata sul settore delle sigarette tradizionali è una novità rilevante, anche se il Tesoro continua ad attendersi incassi per 10,77 miliardi nel 2018 e 11,15 nel 2019, nonostante il mercato sia calato, nel 2017, di circa il -3.8%.

Quello del tabacco è un *business* molto particolare e dal futuro molto incerto: i grandi *players* del settore hanno già messo in conto che il loro destino sarà quello di affrontare continui aumenti del carico fiscale da parte dei Governi, un calo marcato della domanda e crescenti limiti al fumo negli spazi pubblici. La riforma del 2014 ha cambiato la struttura delle accise che gravano su un tipico pacchetto di sigarette. Con la manovra correttiva della primavera 2017 l'aliquota base è passata dal 58,7% al 59,1%, quella "specificata" - cioè per unità di prodotto - è salita dello 0,5%, dal 10% al 10,5%, vi è stato inoltre un aumento di 5 euro per l'onere fiscale minimo sulle sigarette che è passato da 170 euro al chilo a 175,54 euro al chilo.

Un tale incremento dell'incidenza fiscale sui prodotti di prezzo basso, non sembra rispondere alle finalità originarie della riforma, che doveva tracciare un percorso di crescita bilanciata e sostenibile del carico fiscale, come emerso da uno studio coordinato dal centro Casmef della LUISS.

Il Tesoro si aspettava che i produttori reagissero alle nuove tasse imposte nel 2017 aumentando il prezzo, un fenomeno che in Scienza delle Finanze è noto come "traslazione in avanti dell'imposta", dove l'onere dell'aumento è scaricato sui consumatori. Così non è avvenuto, a differenza di quello che si era osservato negli ultimi anni. Nel 2015, per esempio, l'anno dell'entrata in vigore della riforma del settore, regolamentato dal D.Lgs. 188/2014, il mercato era calato del -0,8% a fronte di un aumento delle accise pari al +2,9% e dei prezzi del +3,3%,



confermando la rigidità della domanda. Questo è vero però per i produttori di fascia alta, che sono più liberi di decidere se alzare i prezzi o meno. Il problema è maggiore, invece, per i produttori di fascia più bassa, i quali hanno riscontrato che traslare l'aumento delle accise sul prezzo finale e, quindi, sui consumatori, finisce per causare più danno che beneficio, visto che si perdono clienti. Usare le sigarette come bancomat, per il Tesoro, rischia così di essere sempre più difficile.

La tassazione delle sigarette in Italia si basa su una doppia accisa: una specifica, calcolata come ammontare fisso per quantità di tabacco, e una proporzionale calcolata come percentuale sul prezzo di vendita. Tale sistema è rinforzato dalla presenza di un onere fiscale minimo. Quando la componente specifica aumenta i prezzi vengono spinti verso l'alto, comprimendo il mercato, mentre l'aumento di quella proporzionale favorisce la diversificazione dei prezzi.

Le linee guida in termini di incidenza fiscale complessiva e di composizione tra le diverse tipologie di accisa sono state stabilite da alcune direttive europee. La Direttiva 2011/64/UE ha introdotto il riferimento al prezzo medio ponderato per il calcolo delle accise e ha innalzato il livello minimo di incidenza al 60% (tranne nel caso di presenza di un'accisa di almeno 115€ per 1.000 sigarette), prevedendo un incremento del livello minimo della componente specifica dell'accisa dal 5% al 7,5%. Il Legislatore comunitario ha sancito la libertà dei produttori di fissare i prezzi di vendita, stabilendo peraltro un livello minimo per la componente specifica dell'accisa.

Le politiche fiscali sui tabacchi hanno il difficile compito di contemperare esigenze di natura diversa: la tutela della salute pubblica, il raggiungimento di un dato gettito e la tutela della concorrenza, senza tralasciare, tuttavia, le ulteriori esigenze di contrasto al contrabbando e di tutela del potere di acquisto, nonché i livelli occupazionali di una filiera che oggi annovera più di 200.000 addetti.

In regime di monopolio fiscale il gettito unitario coincide con il margine del produttore, dato dalla differenza tra prezzo di vendita e costo medio. Il gettito totale è dato dal prodotto tra gettito unitario e unità vendute. È su questa base che vanno valutate le scelte di politica fiscale attuate dallo Stato italiano, almeno fino al momento della liberalizzazione del mercato.

In questo senso, la Legge 76/1985 è emblematica: la componente proporzionale rappresentava la parte prevalente dell'imposizione perché lo Stato monopolista, per perseguire i suoi obiettivi finanziari, decise per una struttura meno favorevole per i prodotti di prezzo alto, che nella pratica erano quelli importati dall'estero.

Tuttavia, nel privilegiare una composizione sbilanciata verso la componente proporzionale, lo Stato raggiungeva indirettamente un altro risultato, assicurando la sopravvivenza di prodotti di prezzo diverso: infatti, i prodotti con marchi percepiti come meno prestigiosi dai consumatori rimanevano in grado di competere sul prezzo; gli altri, prevalentemente d'importazione, attiravano i consumatori meno sensibili al prezzo.

Tale impostazione ha caratterizzato le scelte fiscali dello Stato italiano fino ad oggi e ha costituito la direttiva principale lungo la quale si è tentato di risolvere il complicato *trade-off* tra salvaguardia della salute, massimizzazione delle entrate fiscali e tutela della concorrenza. Infatti, mentre l'affermarsi di un produttore dominante sul mercato italiano, con una quota superiore al 50% e un posizionamento sbilanciato sulle fasce alte di prezzo, avrebbe richiesto un ulteriore sbilanciamento verso la componente proporzionale dell'accisa per tutelare la concorrenza, le esigenze di tutela della salute richiedevano un innalzamento generale del livello dei prezzi per scoraggiare il consumo.

A parte l'evidenza controversa sul ruolo del prezzo come strumento di tutela della salute (che scoraggia sicuramente la domanda diretta verso il mercato legale, ma potrebbe stimolare quella verso i prodotti di contrabbando), in pratica si è dovuto prendere atto dell'orientamento europeo verso un progressivo incremento del peso della componente specifica e strutturare la tassazione di conseguenza.

La scelta fondamentale è stata quella di adottare le Direttive europee nel rispetto della tradizione italiana, fissando la componente specifica al livello minimo consentito per favorire una reale competizione sul mercato tra produttori liberi di fissare i loro prezzi di vendita, impedendo allo stesso tempo che i prezzi fossero troppo bassi (sia per motivi di tutela della salute, sia per mantenere alta la base imponibile della componente proporzionale dell'accisa) attraverso l'imposizione di un'accisa minima prima e di un onere fiscale minimo più recentemente.

Le ragioni di quello che è corretto definire un caso di successo regolatorio possono essere rinvenute in una varietà di ragioni concomitanti, che si legano alla storia del tabacco in Italia e si sostanziano nelle scelte di politica fiscale che nel corso degli anni sono state intraprese e a più riprese confermate nel tentativo di contemperare esigenze di natura diversa.

Nonostante la recente riforma fiscale e i risultati confortanti ottenuti nel 2015, confermati anche dall'andamento dei volumi e delle entrate nel primo semestre 2016, ci si chiede se un inasprimento dell'onere fiscale minimo e un incremento della componente specifica dell'accisa possano avere effetti benefici tanto sulle entrate erariali quanto sulla salute dei cittadini.

#### *4. Gli errori del legislatore in tema di tasse*

Il caso della tassazione dei tabacchi è esemplificativo di come il Tesoro sbagli costantemente (in eccesso) le previsioni di gettito, ponendo evidentemente troppa fiducia negli effetti che l'aumento delle accise provoca sulle entrate dell'Erario. Tale errore dipende dalla drammatica, erronea credenza che il gettito fiscale sia una funzione "lineare" delle aliquote o alle accise imposte. Gli economisti del Governo credono quindi che ad un aumento  $x$  dell'accisa corrisponda un aumento  $x$  del gettito. Tale credenza sarebbe esatta soltanto nel caso in cui i soggetti percossi

dall'aumento della tassazione non modificassero in alcun modo i loro comportamenti di consumo e, quindi, continuassero ad acquistare il bene o servizio tassato nella stessa quantità di prima. L'evidenza empirica, nonché un'ampia dose di buon senso, suggeriscono, invece, che le cose non stanno in questi termini.

A titolo d'esempio, nel 2012 e 2013 vi è stata una riduzione di vendite indotta da un progressivo e drastico aumento dei prezzi (+0,40€ su un periodo di 9 mesi), anche per effetto dell'aumento dell'IVA. Il successivo incremento dei volumi del 2014 (+0,9% rispetto al 2013) è stato determinato dall'assenza di aumenti di prezzo negli anni 2013 e 2014 (caso unico rispetto ai 10 anni precedenti) e dal progressivo sviluppo del segmento a prezzo basso (4,00€) dopo l'intervenuta pronuncia di illegittimità, nel corso del 2013, dell'accisa selettiva minima. La nuova struttura dell'accisa entrata in vigore nel gennaio 2015, ha comportato un aumento dei volumi e del gettito erariale (+452 milioni di euro, +4,4% rispetto al 2014) introducendo un incremento della pressione fiscale equilibrato ed impattante su tutti i segmenti di prezzo mantenendo, al tempo stesso, la natura regressiva del sistema impositivo. Non è, quindi, per puro caso che il livello complessivo di gettito dell'anno 2015 sia ritornato su valori prossimi a quelli del 2011, pur a fronte di volumi nettamente inferiori (-10%). Tal esempio mostra come l'elasticità della domanda per i prodotti del tabacco sia tutt'altro che infinitamente anelastica, come ipotizzato erroneamente dal Tesoro nella formulazione delle sue previsioni di gettito.

Evidentemente, l'aumento della tassazione di un bene provoca effetti distorsivi sul comportamento dei consumatori, che, tendenzialmente, si risolve in una diminuzione del consumo. La riduzione del consumo comporta, tra le altre cose, una diminuzione della base imponibile del bene tassato e, quindi, del gettito. Se la restrizione della base imponibile è rilevante, la perdita di gettito a essa imputabile eccede l'aumento di gettito ottenuto dall'aumento dell'accisa. In conclusione, le entrate per lo Stato diminuiscono. Questo effetto, noto come "effetto Laffer", dal nome dell'economista americano Arthur Laffer, che per primo lo sintetizzò nella sua celebre curva ad "U" rovesciata (vedi figura 1), mostra inequivocabilmente come la relazione tra aumento del gettito ed aumento di tassazione non segua un andamento lineare, bensì a "campana rovesciata".

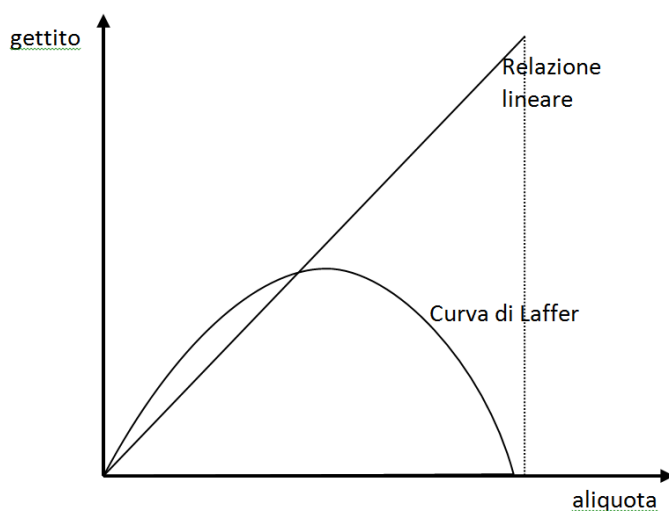


Figura 1

Ovvero, un aumento di aliquota, o di accisa, provoca, soprattutto nel caso in cui si parte da un livello di tassazione già particolarmente elevato, una riduzione, anziché un aumento di gettito. Purtroppo, almeno in Italia, il legislatore si ostina a non voler credere nell'effetto Laffer, insistendo nella credenza che alzando le tasse si possano aumentare le entrate erariali. Abbiamo avuto, nel recente passato, altre evidenze eclatanti dell'esistenza dell'effetto Laffer e degli effetti negativi per le entrate statali dovute a errate credenze del Governo sulla bontà delle tasse introdotte. La Tobin tax, ovvero la tassa sulle transazioni finanziarie introdotta dal governo Monti nel 2012 per colpire la speculazione finanziaria, è sicuramente l'esempio più indovinato. Introdotta in pompa magna, con l'obiettivo di raccogliere più di 1 miliardo di euro, si è risolta in un fiasco clamoroso, con il Tesoro che ha raccolto meno di 400 milioni di euro e con l'effetto collaterale di una enorme fuga di massa delle società di gestione del risparmio verso paesi europei più *business friendly*. E come non dimenticare la tassa sullo stazionamento delle barche nei porti italiani, sempre introdotta dal governo Monti per colpire i più ricchi, che si risolse in un danno senza precedenti al turismo nazionale, con i paesi limitrofi quali Francia e Croazia che ancora ringraziano per l'inaspettato favore? Talmente fu geniale, come pensata, che la tassa fu levata pochi mesi dopo la sua introduzione, producendo un gettito irrisorio e un danno all'economia italiana notevole.

## 5. *La necessità di un “calendario fiscale”*

L'Italia risulta al 43° posto nel *Global Competitiveness Index 2017-2018*<sup>3</sup> compilato dal *World Economic Forum*. L'eccessiva burocrazia, la lentezza della giustizia, le infrastrutture spesso insufficienti, soprattutto, l'incertezza giuridica e regolatoria, rendono il nostro Paese un posto poco appetibile per le grandi multinazionali estere.

Un buon esempio viene dal Regno Unito, dove il governo di David Cameron ha avviato un percorso di riduzione fiscale credibile di lungo periodo, che ha portato il *corporate tax rate* a livello più basso tra i paesi G20 (20%), rendendo Londra la piazza più attrattiva per gli investimenti esteri.

L'adozione di un “calendario fiscale” puntuale e preciso, in Italia, sarebbe certamente un principio cardine di civiltà giuridica. Tasse e regole devono essere, come sosteneva Adam Smith, certe, preventivabili e non modificabili “in corso d'opera”, ma secondo un percorso condiviso e programmato basato su parametri oggettivi. Non si tratta solo di definire quante tasse il contribuente deve pagare, ma anche quando deve pagarle, di quanto cambieranno e su quale orizzonte temporale. La creazione di un Fisco che preveda un confronto tra *policy-makers* e imprenditori del settore è necessario per aumentare la capacità attrattiva del sistema Italia, consentendo alle società estere che desiderano investire di programmare gli investimenti nel medio/lungo periodo e, all'Erario, di poter contare su

---

<sup>3</sup><https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>



entrate certe e prevedibili negli anni, con lo Stato che può così decidere come spendere, comunicandolo ai propri contribuenti. Solo così l'Italia può puntare a rientrare tra i paesi più competitivi per fare *business*.

Nel caso specifico del tabacco, sarebbe auspicabile una politica fiscale volta a creare un meccanismo che possa assicurare agli operatori del settore una prevedibilità sull'ammontare delle accise sui tabacchi, condivisa e certa nel medio-lungo termine, ad esempio su un orizzonte di 5 anni, al fine di ridurre i margini di incertezza, che rendono impossibile la pianificazione di qualsiasi attività. Tali regole dovrebbero tendere a una transizione graduale ed equilibrata verso un sistema fiscale prevalentemente basato sulla componente specifica delle accise, nel rispetto degli equilibri competitivi del mercato che, una volta artificialmente rotti, sono difficili da ricomporre, con gravi danni anche per il gettito erariale. Occorre ridisegnare il sistema fiscale italiano sui tabacchi lavorati correggendo gli errori commessi, tenendo conto delle esperienze positive altri Paesi europei. L'idea principale dovrebbe essere quella di ridurre ogni tipo di discrezionalità normativa e trovare un punto d'incontro tra esigenze diverse per il raggiungimento di obiettivi condivisi: gettito, salute e concorrenza.

In questo senso, un esempio negativo è sicuramente costituito dalla Grecia, ma anche da Paesi in cui l'azione verso un inasprimento indiscriminato della pressione fiscale ha lasciato spazio a una crescita esponenziale del commercio illegale (per esempio il Regno Unito).

Il modello da seguire è invece quello della Germania, dove si è riusciti, grazie ad uno sforzo congiunto tra legislatore e operatori, a disegnare quel famoso calendario fiscale che assicura certezza sulle entrate derivanti dalle accise sul tabacco e ancorando l'aumento delle accise all'aumento dell'inflazione programmata, in cui il mercato dei tabacchi ha sperimentato una crescita equilibrata, contribuendo positivamente al raggiungimento di obiettivi tanto dell'Erario quanto di tutela della salute. Il risultato: nel 2017, lo Stato tedesco ha raccolto più tasse sul fumo rispetto al 2016. I prodotti del tabacco, del valore di 31,4 miliardi di dollari, sono stati tassati nel 2017, con un aumento di +0,8 miliardi di euro (+3,2%) rispetto al 2016. Le vendite di sigarette, al contempo, sono aumentate del +1,1% nello stesso periodo a 76 miliardi di unità, dimostrando come la politica della programmazione di accise sul tabacco abbia funzionato. Evidentemente, l'idea del calendario fiscale può essere estesa, quale *modus operandi* di base, non soltanto agli alti prodotti tassati tramite accise (derivati del petrolio *in primis*) ma anche a tutti i settori industriali in generale. Così facendo le aliquote IRES, IRAP, IVA, nonché gli anticipi fiscali, verrebbero pianificati su un orizzonte di medio periodo, condivise con gli industriali, in maniera tale che gli amministratori delegati delle grandi multinazionali possano pianificare razionalmente i loro investimenti.

*fondazione*  **MAGNA CARTA**

Fondazione Magna Carta

Via Simeto, 64 – 00198 Roma

[segreteria@magna-carta.it](mailto:segreteria@magna-carta.it)

Tel. 06 48 80 102 – 06 42 01 4442

Fax 06 48 90 72 02

**Referente del progetto di studio:**

Dott.ssa Valentina Scarpa Bonazza Buora

[v.scarpa@magna-carta.it](mailto:v.scarpa@magna-carta.it)